

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Suatu perusahaan agar dapat berkembang dan bertahan diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan aktivitasnya. Pengelolaan yang baik dalam hal ini meliputi bidang-bidang keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Pada umumnya, suatu perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal maka pemasaran merupakan salah satu faktor yang sangat penting. Setiap perusahaan dalam memasarkan suatu produk yang telah dihasilkannya berusaha untuk menguasai pasar yang seluas-luasnya, agar mampu mencapai pasar yang potensial. Semakin luas pasar yang dikuasai maka semakin baik bagi perusahaan, karena semakin luas pemasaran akan bertambah keuntungan bagi perusahaan (Ma'roep, 2009).

Perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan untuk mencapai tujuannya, salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern. Pihak manajemen harus mempertahankan adanya pengendalian dan pengawasan intern yang memadai, agar kemajuan perusahaan yang dicita-citakan dapat tercapai. Salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern penjualan kredit (Kardiyanti dkk., 2017)

Persaingan dunia bisnis diperlukan peran penting untuk menentukan suatu keputusan yang tepat dalam menentukan informasi yang

akurat, untuk menciptakan informasi yang baik maka diperlukan suatu prosedur akuntansi yang baik. Penjualan merupakan suatu prosedur penting dalam menentukan laba yang akan didapatkan. Dalam meningkatkan penjualan diperlukan sebuah pengendalian internal pada aktivitasnya, yang mana akan menghasilkan laba yang diinginkan (Indrijayanti & Wiyani, 2016).

Penjualan merupakan salah satu aktivitas dan sumber pendapatan perusahaan. Penjualan dibagi menjadi dua, yaitu kredit dan tunai. Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan, namun juga dapat menimbulkan resiko berupa tidak tertagihnya piutang (Kardiyanti dkk., 2017). Penjualan konsinyasi adalah pemindahan atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang sudah diatur di dalam perjanjian. Pemilik barang atau pihak yang menitipkan dinamakan pengamanat, sedangkan pihak yang dititipi dinamakan komisioner atau pedagang komisi (Suparwoto, 1992).

Sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi entitas, manajemen dan personal lainnya, yang dirancang untuk memberikan kepastian yang beralasan terkait dengan pencapaian sasaran. Sistem pengendalian intern yang dirancang dengan baik akan dapat mendorong ditetapkannya kebijakan manajemen dalam proses pengambilan keputusan. Dalam hal ini manajemen harus

menetapkan tanggung jawab secara jelas dan tiap orang memiliki tanggung jawab untuk tugas yang diberikan kepadanya, sehingga akan tercipta efisiensi operasi, melindungi aktiva perusahaan dari pemborosan, kecurangan, dan menjamin terciptanya data akuntansi yang tepat, akurat dan dapat dipercaya (Yusup, 1992).

Dalam penelitian Adhariani (2017) menjelaskan bahwa kelemahan pada perusahaan ini yaitu adanya perangkapan tugas dan fungsi, dimana yang seharusnya fungsi pencatatan dan fungsi penagihan harus dilakukan oleh satu orang. Penelitian Lumempouw dkk., (2015) menjelaskan bahwa dari hasil penelitian mengenai sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods International Bitung dalam unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods International Bitung cukup memadai Tetapi tidak adanya pemeriksaan mendadak oleh auditor agar dapat diketahui keefektifan sistem pengendalian yang diterapkan. Dalam penelitian Indrijayanti & Wiyani (2016) bahwa prosedur penjualan kredit pada PT Prima Orbit sudah cukup baik. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya satu fungsi, namun masih adanya perangkapan tugas dalam menjalankan penjualan. Dokumen pada PT Prima Orbit sudah cukup baik, namun masih adanya dokumen yang tidak adanya pada prosedur penjualan kredit.

Dengan adanya permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk mengidentifikasi permasalahan tentang sistem pengendalian internal

penjualan kredit dan konsinyasi pada CV. Bagus Agriseta Mandiri Batu. CV. Bagus Agriseta Mandiri Batu adalah perusahaan yang bergerak pada bidang pengolahan jajanan oleh-oleh khas batu. Dimana pada perusahaan ini memiliki 3 jenis penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi. Peneliti lebih fokus meneliti penjualan kredit dan konsinyasi dikarenakan lebih banyak permasalahan dalam sistem pengendalian internal pada sistem penjualan tersebut.

B. Rumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan kredit dan konsinyasi pada CV. Bagus Agriseta Mandiri ?

C. Tujuan Penelitian

Untuk memberikan alternatif solusi atas masalah yang terkait dengan sistem pengendalian internal penjualan kredit dan konsinyasi pada CV. Bagus Agriseta Mandiri.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dalam hal sistem pengendalian internal penjualan kredit dan konsinyasi yang ada di perusahaan

2. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menambah wawasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

